

Comercio electrónico

Comercio electrónico

Duración: 60 horas

Precio: 420 euros.

Modalidad: e-learning

Objetivos:

OBJETIVOS: E-comerce o comercio electrónico engloba las ventas generadas en Internet, cable o TV interactiva y que se realizan con pagos on-line. Cada día son más los negocios que sustentan en parte e incluso íntegramente, sus ventas a través del e-comerce. El curso trata sobre aspectos tecnológicos del comercio electrónico, el e-comerce entre empresas y empresa-cliente, técnicas de marketing e Internet, seguridad en las transacciones, logística y distribuciones, consideraciones legales…en definitiva, aspectos claves tratados de forma dinámica y desarrollando casos prácticos.

Metodología:

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo

El alumno dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del Curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado se exigirá un mínimo de 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.

© icaformación2026

Profesorado:

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes: Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licencidos/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadodores/as sociales etc…

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

-Por el aula virtual, si su curso es on line
-Por e-mail
-Por teléfono

Medios y materiales docentes

-Temario desarrollado.

-Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.

-Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.



© icaformación2026

Titulación:

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por correo o mensajería la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Programa del curso:

1 Introducción al comercio electrónico

1.1 Definición
1.2 Situación actual
1.3 Comercio electrónico contra comercio tradicional
1.4 Ventajas e inconvenientes
1.5 Cuestionario: Introducción al comercio electrónico

2 La cadena de valor en el comercio electrónico

2.1 Definición
2.2 Impacto de Internet en la cadena de valor
2.3 Herramientas para el intercambio de información
2.4 Cadena de valor electrónica
2.5 Cuestionario: La cadena de valor en el comercio electrónico

3 Aspectos tecnológicos del comercio electrónico

3.1 IPS - Internet Service Providers
3.2 Estructuras
3.3 Contenidos
3.4 Distribución
3.5 Otros servicios para intercambiar información
3.6 Descarga de archivos - FTP
3.7 Cuestionario: Aspectos tecnológicos del comercio electrónico

4 El comercio electrónico entre empresas B2B

4.1 Introducción
4.2 Mercados B2B
4.3 Pasos básicos de la transacción comercial
4.4 Ejemplos de mercado B2B
4.5 Servicios que ofrecen las plataformas B2B
4.6 Cuestionario: El comercio electrónico entre empresas B2B

5 El comercio electrónico empresas-cliente B2C

© icaformación2026

5.1 Introducción
5.2 Mercados B2C
5.3 Crear una tienda virtual
5.4 Cuestionario: El comercio electrónico empresa-cliente B2C

6 E-comercio al servicio de la gestión empresarial

6.1 Introducción
6.2 Evolución del comercio electrónico en las empresas
6.3 Gestión en los diferentes departamentos
6.4 Cuestionario: E-comercio al servicio de la gestión empresarial

7 Técnicas de Marketing en Internet

7.1 Introducción
7.2 Planificación del e-marketing
7.3 Técnicas para la personalización
7.4 Técnicas para la publicidad
7.5 Técnicas para la fidelización
7.6 El éxito online es cuantificable - indicadores de éxito
7.7 Las expectativas de tus clientes
7.8 El factor clave del éxito - la diferencia es lo que cuenta
7.9 Usabilidad
7.10 Confianza y seguridad
7.11 Marketing y ventas
7.12 Servicio al cliente
7.13 Cuestionario: Técnicas de marketing en Internet

8 Atención al cliente

8.1 Introducción
8.2 Atención al cliente en la etapa de precompra
8.3 Atención al cliente en la etapa de compra
8.4 Atención al cliente - servicio posventa
8.5 Ejemplo de atención al cliente
8.6 Cuestionario: Atención al cliente

9 Seguridad en las transacciones

9.1 Introducción
9.2 Protocolo TLS
9.3 Funcionamiento del protocolo TLS
9.4 Aplicaciones del protocolo TLS
9.5 Implementación del protocolo TLS
9.6 Protocolo SET - Secure Electronic Transaction
9.7 Pasos de una transacción SET
9.8 Criptografía
9.9 Otros sistemas de protección
9.10 Cuestionario: Seguridad en las transacciones

10 Medios de pago y procesos de cobro

10.1 Introducción
10.2 Pago con tarjeta - TPV Virtual
10.3 Pago directo con tarjeta
10.4 Dinero electrónico o eCash
10.5 CYBERCASH
10.6 MILLICENT
10.7 Otras formas de pago
10.8 Cuestionario: Medios de pago y procesos de cobro.

© icaformación2026

11 Logística y distribución

11.1 Introducción
11.2 Nuevos servicios
11.3 Cuestionario: Logística y distribución

12 Consideraciones jurídicas y legales

12.1 Introducción
12.2 Ley de protección de datos de carácter personal
12.3 Legislación sobre propiedad intelectual
12.4 Contratación electrónica - la LSSICE
12.5 Aspectos más relevantes de la LSSICE
12.6 La firma electrónica
12.7 Cuestionario: Consideraciones jurídicas y legales

13 Perspectivas del comercio electrónico

13.1 Situación actual
13.2 Perspectivas
13.3 Amenazas existentes en el comercio electrónico
13.4 Sellos de confianza
13.5 Dónde y cómo reclamar si la compra no es satisfactoria
13.6 Caso práctico - Ejemplo de éxito
13.7 Cuestionario: Perspectivas para el comercio electrónico.
13.8 Cuestionario: Cuestionario final

© icaformación2026